

КОМУНІКАТИВНИЙ АНАЛІЗ ЛІНГВІСТИЧНИХ ЗАСОБІВ ВИРАЖЕННЯ СТРАТЕГІЇ УХИЛЕННЯ В АНГЛОМОВНІЙ КУЛЬТУРІ

Стаття присвячена розгляду особливостей реалізації та оформлення комунікативної стратегії ухилення в англomовній комунікативній культурі, а також виявленню і опису структурно-граматичних, семантичних і комунікативних засобів тактик, що виражають стратегію ухилення.

Ключові слова: комунікативна стратегія, комунікативна тактика, комунікативна техніка, маніпуляція, стратегія ухилення, пом'якшення.

The article deals with the peculiarities of the communication strategy of avoidance functioning and structure in the English communicative culture. It elicits and describes structural and grammatical, semantic and communicative means of the avoidance strategy tactics.

Key words: communication strategy, communication tactics, communication technology, manipulation, avoidance strategy, softening.

Зміна наукової парадигми в кінці ХХ-го на початку ХХІ-го століття спричинила розширення кола мовознавчих досліджень. Нові напрямки лінгвістики, спрямовані на вивчення мови в її функціональному аспекті (психолінгвістика, соціолінгвістика, прагмалінгвістика, паралінгвістика тощо), зосереджують увагу на явищах соціальної дійсності, які раніше розглядалися в межах інших гуманітарних наук. Зокрема, явище маніпулятивного впливу на свідомість людини до недавнього часу вивчалось переважно у сфері психології і політології. Сьогодні ж проблемою вивчення маніпуляції у спілкуванні, а також пов'язаних із нею питань вираження смислового змісту, дослідження прихованих, стратегічних семантичних ознак займаються і лінгвісти (А. М. Баранов, Г. Є. Крейдлина, З. Вендлер, Г. Грайс, Т. О. ван Дейк, В. Кінч та ін.).

У сферу маніпулятивних висловлювань попадають нещирість (Л. О. Ісаєва, С. М. Плотнікова та ін.), деякі випадки ввічливості (О. М. Старікова, П. Браун, С. Левінсон та ін.), іронії (І. О. Осинівська та ін.), незрозумілості комунікативного наміру мовця (Т. П. Леніна та ін.), а також ухилення (Л. Б. Головаш, В. С. Пугач, М. П. Чуріков та ін.).

Конвенцаналізованість мовленнєвого етикету, в свою чергу, зумовила підвищення престижу тих маніпулятивних стратегій, які дозволяють мовцю досягнути своєї цілі в межах дипломатичного сценарію, власне якою і є стратегія ухилення.

Ухильні відповіді як об'єкт дослідження привертали увагу багатьох вчених-лінгвістів. Але, не будучи основною метою дослідження, вивчення ухилення проводилось авторами фрагментарно, або поряд з вирішенням інших питань: маніпулятивного впливу сучасних англomовних ЗМІ на адресата з допомогою вербальних і невербальних засобів (О. В. Дмитрук), лінгвопрагматичних засобів вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі (О. В. Пономаренко), мовленнєвої діяльності і мовленнєвої поведінки німецьких політичних діячів в аспекті функціональної та прихованої прагмалінгвістики (М. П. Чуріков); або робився акцент на певному аспекті стратегії ухилення: прагма-семантичному (Л. Б. Головаш), дискурсивно-діалогічному (В. С. Пугач). Тому сьогодні немає цілісного уявлення про особливості ухильних висловлювань і назріла необхідність систематизації і структурування накопиченого матеріалу та аналізу засобів вираження стратегії та тактик ухилення в англomовній культурі.

Таким чином, **актуальність** дослідження визначається спрямованістю сучасних лінгвістичних досліджень на вивчення тексту та дискурсу у когнітивному та комунікативно-прагматичному аспектах. Актуальність теми підтверджується і необхідністю вивчення особливостей прихованого стратегічного значення в процесі мовлення загалом і діалогічного дискурсу зокрема та особливостей імпліцитного ухилення від відповіді як однієї із форм актуалізації дискурсу, а також відсутністю комплексних лінгвістичних досліджень, присвячених вивченню особливостей оформлення комунікативної стратегії ухилення в англійському мовленні.

Мета нашої статті полягає у встановленні особливостей реалізації та оформлення комунікативної стратегії ухилення в англomовній комунікативній культурі, а також виявленні й описі структурно-граматичних, семантичних і комунікативних показників тактик, що виражають зазначену стратегію.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких конкретних **завдань**: визначити місце стратегії ухилення серед інших комунікативних стратегій та встановити її характерні риси; виявити і систематизувати основні тактики реалізації стратегії ухилення в мовленнєвій поведінці англomовних носіїв; описати репертуар комунікативних тактик, що реалізують стратегію ухилення.

Об'єктом дослідження є комунікативна стратегія ухилення.

Предметом аналізу є дискретні мовленнєві одиниці діалогічного дискурсу в формі реплік, що

імпліцитно виражають комунікативні стратегію ухилення від прямої відповіді, їх структурно-граматичні, семантичні і комунікативні особливості.

У нашому дослідженні ми, услід за О. С. Іссерс [4, 14], схильні розглядати **комунікативну стратегію** як когнітивний план спілкування, за допомогою якого контролюється оптимальне вирішення комунікативних завдань мовця в умовах браку інформації про дії партнера. **Комунікативна тактика** – це зумовлені стратегією мовленнєві кроки комунікації, що у сукупності дозволяють досягти головної комунікативної мети.

Групи стратегій, що визначаються з урахуванням таких факторів, як мовленнєва ситуація і мета спілкування, ступінь близькості знайомства, соціальний статус співрозмовників та інші, узагальнено можна представити наступним чином (див. Рис. 1).

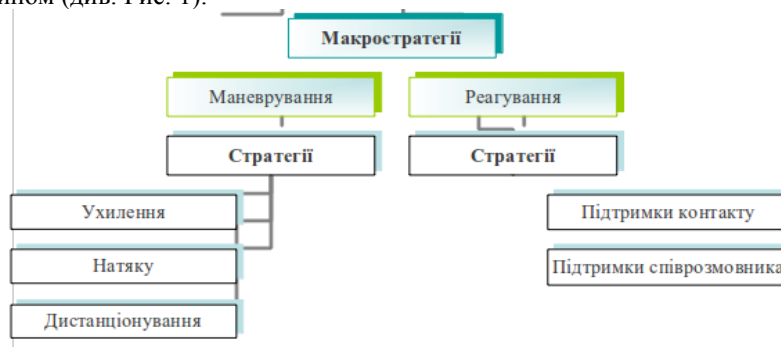


Рис. 1. Макростратегії і стратегії

Власне назви стратегій, що утворюють першу групу – дистанціонування, ухилення і натяк, відображають характерні риси англійської комунікації: високорозвинені можливості вербального маневрування і навіювання, ухилення від прямолінійності та алегоричність висловлювань. Якщо макростратегія маневрування орієнтована на будь-кого з комунікантів, то макростратегія реагування адресована інтерв'юєру.

Кожна із комунікативних стратегій має в англійській мові характерне лінгвістичне оформлення, відображаючи специфіку соціокультурного підходу до спілкування.

Стратегія ухилення є ланцюгом рішень мовця, комунікативних виборів його мовленнєвих дій і засобів, що дозволяють завуалювати, приховати справжнє значення відповідної репліки або зовсім ухилитися від прямої відповіді.

Стратегія ухилення передбачає використання певного набору структур – **пом'якшуючих засобів** (softening devices), що пом'якшують різкість висловлювання і роблять його менш прямолінійним. До них відносяться ввідні фрази, безособові речення (в тому числі і з ймовірнісним відтінком), формули ввічливих запитань і відповідей, ствердження у формі запитань і т. д. (див. Табл.1).

Табл. 1.

Тактика ухилення (пом'якшення твердження)

Пом'якшуючі твердження				
Пом'якшуючі засоби			Функції	
фрази, що виражають власну точку зору (opinion phrases)	фрази, що вказують на ймовірність (probability phrases)	загальні твердження (general statements)	зору	ставлення, порада, точка

З огляду на лінгвістичне наповнення, в межах цієї стратегії Ю. Б. Кузьменкова умовно виділяє дві тактики [5, 37]: **ухилення від відповідальності за об'єктивність суджень** і **використання запитань з метою пом'якшення категоричності чи різкості висловлювання**, які представлені чотирма техніками (див. Рис. 2).

Розглянемо детальніше кожен із вищезазначених технік.

Пом'якшення тверджень є одним із обов'язкових умов ухильного ввічливого спілкування. Точка зору, що висловлюється, або критичне зауваження, що виражає ставлення чи пораду, які в іншому випадку можуть прозвучати надто категорично чи здатись надто нав'язливими, слід занурити у відповідну оболонку, щоб не образити англійського співрозмовника. Досягається це за допомогою ухилення від відповідальності за об'єктивність висловлювання двома способами. По-перше, можна підкреслити вагомість власної думки – при цьому мовець ніби приймає відповідальність за свої слова (personalising), суб'єктивуючи свою точку зору з допомогою засобів суб'єктивної модальності, що підкреслюють особисте ставлення. Чи, навпаки, можна перенести акцент на загальноприйнятну точку зору – використовуючи, наприклад, модальні модифікатори, що спрямовані на слухача, конструкції пасивного стану, що ніби виводять адресата із ситуації, безособові і неозначено-особові речення узагальнюючого і ймовірнісного характеру, що ставлять за мету приховати ставлення мовця. Таким чином, можна говорити про використання двох технік протилежної спрямованості, об'єднаних прагматичною установкою на пом'якшення категоричності тверджень, щоб уникнути

конфлікту(див.Табл. 2 і Табл. 3).

Табл. 2.

Техніка представлення твердження як власної точки зору / “Personalizing” Opinions		
Функції	Непряме твердження	Пряме твердження
Точка зору	<i>In my opinion</i> it would be better to postpone the meeting. <i>I reckon / guess</i> she’s the last person to ask for compassion. Personally, I (don’t) feel you are making the best choice.	<i>It is...</i> (without opening phrases)
Ставлення	<i>As far as</i> I know to find the right decision is not that simple.	
Запам’ятовування	<i>If I’m not mistaken</i> , the matter was highlighted in Issue № 2.	
Пояснення	<i>I’d like to mention</i> that it has been discussed time and again.	

Табл. 3.

Техніка представлення твердження як узагальнення / Generalizing and Probability Phrases		
Функції	Непряме твердження	Пряме твердження
Порада	It is well known the language learning takes time.	I know it well.
Заборона	The car is parked on a double yellow line.	You parked illegally.
Наказ	English is spoken here.	Don’t speak Russian.
Ставлення	They say it’s not a proper way to treat animals.	It is not a proper way to treat animals.
Скарга	It appears that our lunch is likely to be delayed.	Our lunch is delayed.
Критика	You happen to be mistaken, he seems to have won.	You are mistaken, he has won.
Вагання	One can’t know for sure, it depends on many things.	I don’t know for sure.

Пом’якшити пораду чи думку можна з допомогою засобів суб’єктивної модальності: ввідних речень і стійких зворотів, що дозволяють розставити акценти так, щоб твердження зосереджувалось на малому на мовцеві і сприймалось як його особиста точка зору – не більше, яку співрозмовники можуть або прийняти, або піддати сумніву. Це може значно знизити ступінь впливу на співрозмовника (наприклад, обов’язковості слідувати пораді). Такі пом’якшуючі засоби достатньо різноманітні і варіюються залежно від ступеня формальності спілкування. До них перш за все відносяться кліше для вираження точки зору (opinion phrases) (див. Табл. 4).

Табл. 4.

Кліше для вираження точки зору	
mind/view фрази	to my mind; in my opinion/view; from my point of view, etc.
as-фрази	as far as I know; as far as I’m concerned; as I see it; as for me, etc.
if-фрази	forgive me if I’m wrong; if I’m not mistaking; if you ask me, etc.

Напр.: *This design is no longer used. – Forgive me if I’m wrong, but as far as I know this design is no longer in use*(formal); *If you ask me, this design is no longer used* (informal) [4, 38].

Різне чи негативне відношення можна також суб’єктивувати, знявши з себе відповідальність за висловлене твердження: з допомогою модальних модифікаторів, що зосереджуються на мовцеві, можна приховати власну оцінку чи ставлення за дієсловами, що означають мислення: *think, feel guess, reckon, I’d like to-phrases* (в умовному способі) і дієсловами говоріння: *say, mention, point out*, і т. д. Домінантою наміру, що виражається, в цьому випадку стає те, що мовець не претендує на цілковиту достовірність і його слова є лише його суб’єктивною точкою зору, яка в таких конструкціях звучить менш категорично і догматично.

Напр.: *There are disadvantages in this approach. – I'd like to point out that there are a few disadvantages in this approach* (formal); *I'd just like to say that I think something is wrong with it* (formal) [4, 39].

Ефект додаткового пом'якшення можна створити завдяки відповідним ввідним словам (fillers or parenthetical): *Well, personally I sort of think you ought to try again, really* [4, 39].

Виражаючи власну точку зору, особливо критичну, можна уникнути небезпеки “висування” власного “я”, якщо приховати його у безособових реченнях, що надають виразу характер узагальнення, чи представити його як загальновідомий факт (common knowledge). Цим засобом зручно користуватися, коли необхідно, щоб власна точка зору звучала менш догматично: даючи пораду, виявляючи скромність з приводу будь-яких своїх заслуг, приховуючи невпевненість, наприклад: *Coming late is impolite. – It is well known / They say that coming late is impolite* [4, 40].

Пасивний стан, який часто використовується в інструкціях, наказах та заборонах, також реалізує тактику ухилення, дозволяючи вивести адресата із ситуації, представляючи очікувану від нього дію не як його прямий обов'язок, а як загальноприйняте правило, необхідність виконання якого очевидна для законослухняних британців та американців. Така форма дозволяє уникнути безпосереднього тиску і дотриматися правил ввічливого спілкування.

Пом'якшуючий ефект мають також і слова зі значенням вірогідності: *maybe, perhaps, by chance, happen/seem/prove/turn out/appear/likely* і т. д., які можна використовувати і в особових, і в безособових реченнях, щоб, наприклад, надати скарзі чи вибаченню, поясненню чи критичному зауваженню відтінок передбачуваної ймовірності.

Напр.: *This teaching method is inefficient. – It is widely accepted that this teaching method proved to be inefficient.*

He is late. – I feel he'll most possibly to be late [4, 41].

Пасивний стан (наприклад в конструкціях *to be supposed to*) також не рідко використовується для пом'якшення категоричності заборон і наказів.

Напр.: *You are not supposed to use dictionaries. – Don't use the dictionaries* [4, 41].

Британці іноді звертаються до узагальнення навіть реагуючи на формули ввічливості, вони використовують у відповіді неозначено-особовий займенник *one*, що має пом'якшуючий ефект та одночасно дозволяє дистанціюватися від співрозмовника.

Напр.: *How you are? – One mustn't grumble* [4, 41].

Проте слід пам'ятати, що узагальнення як прийом є більш характерним для письмового та наукового мовлення (це перш за все стосується безособових і неозначено-особових речень), в розмовній мові його рекомендується використовувати помірно.

В англійській традиції запитання широко використовується як засіб пом'якшення висловлювання з метою ухилення від вираження своїх думок прямо, переводячи твердження у більш м'яку непряму форму (див. Табл. 5).

Табл. 5.

Тактика пом'якшення з допомогою запитання /
Softening with Questions

Типи запитань				Запитання
Переконуюче	загальне:	декларативне:	роздільне:	пропозиція, пропозиція з тиском
	а) заперечне	а) заперечне	а) заперечне	
Заперечне	б) стверджувальне	б) стверджувальне	б) стверджувальне	запит інформації, погодження
	льне	льне	льне	точка зору, прохання, порада, наказ

З однієї сторони, це сприяє безконфліктному обміну думками і отриманню необхідної інформації, а з іншої – запитальна форма, будучи більш ввічливою, дозволяє суттєво пом'якшити різкість наказу, уникнути незручності для вираження прохання, побажання чи поради. І, врешті-решт, ще однією важливою особливістю непрямой форми є створення для співрозмовника видимості потенційного вибору, що полегшує можливість відмови.

Розглянемо деякі аспекти реалізації тактики звернення до запитань з метою пом'якшення категоричності спонукальних висловлювань представлених у формі стверджень і запитань (див. Табл. 6 і Табл. 7).

Табл. 6.

Техніка пом'якшення прямих спонукальних висловлювань / Questions Softening Statements

Функції	Запитання (непрямі)	Стверджувальні речення (прямі)
Порада	Why don't you speak to him directly?	You should speak to him directly.
Запрошення	Why don't you come up and have lunch with us?	Come up and have lunch with us.
Пропозиція з тиском	Why couldn't we prolong our visit?	Let's prolong our visit.
Пропозиція	Won't it be better (for us) to leave at once?	We'd better leave at once.
Точка зору	Would it be less expensive to go by car?	It'd be less expensive to go by car.
Наказ	Would you like to go on reading?	Go on reading.
Запрошення	Would you care to stay with us tonight?	Stay with us tonight.

Табл. 7.

Техніка пом'якшення запитань представлених у формі запитання / Questions Softening Questions

Функції	Непрямі запитання	Прямі запитання
Прохання/ пропозиція	I don't suppose you'll find time for it now?	Will you find time for it now?
Розпитування	I suppose you are very busy now?	Are you busy now?
Прохання / запит інформації	You haven't seen my cat here, have you? You don't know where Bell is, do you?	Have you seen my cat here? Do you know where Bell is?
Розпитування/ запит про погодження	You are the new teacher, aren't you? Do you take milk in coffee, don't you?	Are you the new teacher? Do you take milk in coffee?
Наказ	Carry this bag for me, will you?	Will you carry this bag for me?

Способи пом'якшення категоричності спонукальних висловлювань достатньо широко висвітлені у монографії Т. В. Ларіної [6], тому вважаємо за доцільне обмежитися прикладами тих запитальних конструкцій, в яких найбільш яскраво реалізується стратегія ухилення. Важливо підкреслити, що форма запитання для англійських директивних і реквестивних висловлювань є більш поширеною ніж імперативна, оскільки очевидно, що саме в таких висловлюваннях закладена потенційна загроза, пов'язана з можливістю замаху на особистий час і свободу дій. При цьому в традиціях англо-американської культури, з її акцентом на необхідності дотримуватися закону і порядку, не прийнято ставити під сумнів неімперативність загальноприйнятих правил.

В англійській мові для пом'якшення наказів і стверджень широко використовуються *why*-questions і *yes/no*-questions (загальні). *Why*-questions використовуються в заперечній формі, що допомагає надати поради чи пропозиції ненав'язливо-переконливу форму: *Чому б Вам не... ?*

Напр.: *You must show it to a specialist. – Why don't you show it to a specialist* [4, 43]?

Слід наголосити, що прямі запрошення також вважаються нав'язливими, і однією з поширених форм, що дозволяє не порушувати *privacy* є форма *Why don't you come...?*

Загальні запитання теж надають співрозмовнику можливість вибору: погодитись або ні, наприклад: *It would be easier this way. – Wouldn't it be easier this way?* (persuasive question); *Would it be easier this way?* (open question) [4, 44].

У таких випадках часто використовується конструкція як і з запереченням, так і без нього. Проте якщо форма першого запитання має відтінок переконання, то форма останнього є більш віддаленою і залишає запитання відкритим. Очевидно, що форма без заперечення використовується для вираження не лише ввічливого прохання, а й наказу.

Напр.: *Can I have a bunch of those flowers? Could I see your tickets* [4, 44]?

При цьому суб'єктивно-орієнтовані запитання про можливість (*Can I*) більш ввічливі, ніж суб'єктивно-

орієнтовані запитання-спонукання (*Can you*) через зміщення фокусу уваги і відповідальності.

Особливої уваги заслуговує думка М. Мілз [7], яка вказує на те, що вище зазначені особливості англійського мовлення зумовлені національно-культурним підходом до особистості та спілкування – індивідуальним, спрямованим на розвиток автономії особистості та самостійності.

Таким чином, специфіка оформлення англомовних спонукань загалом є одним із найбільш очевидних доказів характерної для англо-американської культури регулярної розбіжності між семантичним і прагматичними значеннями, що сприймається носіями мови як норма.

Очевидно, що пом'якшенню підлягають і самі запитання, широко розповсюдженні в спонукальних мовленнєвих актах, зокрема тих, що стосуються наведення довідок, отримання інформації особистого характеру, прохань, які по-іншому звучать прямолінійно і безцеремонно. Техніка, яка використовується для пом'якшення запитальних висловлювань такого типу, опирається на декларативні (*statement-questions*) та роздільні (*tag-questions*) запитання. Декларативні запитання, не трансформуючи граматичну форму ствердження, надають йому запитально-ввічливого звучання. В залежності від ситуації, особливо коли мовець виступає в ролі прохача, їм можна надати відтінок безнадійності, щоб ймовірна відмова ніби підтверджувала ваші гірші сподівання – таку тактику британські вчені П. Левінсон і С. Браун [10] називають “будьте писемістом”. Для цього підходить і стверджувальна, і заперечна форми запитання (*unhopeful statements*).

Напр.: *Could you find anyone to help us with this task? – I don't suppose you'd find anyone to help us with this task / I suppose you wouldn't be able to find anyone to help us with this task* [4, 46]?

Запитання з кінцевим формативом, які вимагають безпосередньої реакції співрозмовника, можна використовувати і замість прямого ствердження і наказу, а також для пом'якшення самих запитань; при цьому сам форматив може бути і у стверджувальній, і у заперечній формі.

Напр.: *So this is your new car. / Is this your new car? – This is your new car, isn't it?*

Take it upstairs, please. / Will you take it upstairs? – Take it upstairs, will you [4, 46]?

Відтак, підводячи підсумки усьому сказаному вище, ми прийшли до висновку, що стратегія ухилення виражається та реалізується в мовленні тактиками ухилення від відповідальності і пом'якшення з допомогою запитань, які, в свою чергу, представлені техніками представлення твердження як власної точки зору, як узагальнення, пом'якшення прямих спонукальних та запитальних висловлювань. Кожна із перелічених технік має певне характерне лексико-граматичне та комунікативно-прагматичне оформлення.

До перспективних напрямків подальшого наукового пошуку в галузі дослідження слід віднести вивчення питань, пов'язаних із вивченням соціокультурних аспектів просодичної організації комунікативної стратегії ухилення у мовленнєвій поведінці респондентів в англомовному телевізійному інтерв'ю.

ЛІТЕРАТУРА

1. Головаш Л. Б. Коммуникативные средства выражения стратегии уклонения от прямого ответа: на материале английского языка: дис. ... кандидата филол. наук : 10.02.19 / Л. Б. Головаш. – Кемерово, 2008. – 177 с.
2. Дмитрук О. В. Маніпулятивні стратегії в сучасній англомовній комунікації (на матеріалі текстів друкованих та Інтернет-видань 2000-2005 років): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук : спец. 10.02.04 “Германські мови” / О. В. Дмитрук / Київський національний ун-т ім. Тараса Шевченка. – К., 2006. – 19 с.
3. Иссерс О. С. Коммуникативные стратегии и тактики русской речи : автореф. дис. на соискание науч. степени д-ра филол. наук / О. С. Иссерс. – Екатеринбург, 1999. – 29 с.
4. Кузьменкова Ю. Б. Стратегии речевого поведения в англоязычной среде / Ю. Б. Кузьменкова. : Материалы курса “Стратегии речевого поведения в англоязычной среде”. [Лекции 1-4] – М. : Педагогический университет “Первое сентября”, 2006. – 48 с.
5. Ларина Т. В. Категория вежливости и стиль коммуникации. Сопоставление английских и русских лингвокультурных традиций / Т. В. Ларина. – М. : Рукописные памятники Древней Руси, 2009. – 507 с.
6. Милз М. Речевой акт на уроках русского и английского языков: женщина, авторитет и перспективы власти / М. Милз // Россия и Запад: диалог культур. – М., 1996. – С. 319-328.
7. Пономаренко О. В. Лінгвопрагматичні засоби вираження ухильності в сучасному італійському політичному дискурсі: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. філол. наук: спец. 10.02.05 “Романські мови” / О. В. Пономаренко. – Інститут філології Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – Київ, 2004. – 19 с.
8. Пугач В. С. Уклонение от прямого ответа на вопрос как тип речевого реагирования: дис. ... кандидата филол. наук : 10.02.04 / В. С. Пугач. – Белград, 2002. – 208 с.
9. Чуриков М. П. Согласие, несогласие и уклонение в аспекте речевого общения: на материале текстов немецких политических интервью: дис. ... кандидата филол. наук : 10.02.04 / М. П. Чуриков. – Ростов-на-Дону, 2005. – 168 с.
10. Brown P., Levinson S. C. Politeness: Some universals in language usage / P. Brown, S. C. Levinson. – Cambridge: Cambridge University Press, 1988. – 345 с.